

PRECISA: 25 JAHRE HANDSCHLAGQUALITÄT

1993 entschieden sich acht Angestellte einer Firma dazu, selbst die richtungsweisenden Zügel in die Hand zu nehmen: Sie gründeten eine Mitarbeitergesellschaft. Im unternehmerischen Fokus standen CNC-gesteuerte Werkzeugmaschinen. Das ist bis heute so, wobei das Hauptaugenmerk des Wiener Handelshauses precisa seit jeher beim Zerspanen und Erodieren sowie seit 2013 auch noch beim Schleifen liegt. **Von Sandra Winter, x-technik**

Begonnen hat die mittlerweile 25-jährige Erfolgsgeschichte der precisa CNC-Werkzeugmaschinen GmbH mit den starken Partnern Okuma und Fanuc. „Wir kannten einander bereits sehr gut und als den beiden Unternehmen im Jahre 1993, einem mit 2009 vergleichbaren Krisenjahr, ihre österreichische Handelsvertretung abhanden zu kommen drohte, übernahmen wir nahtlos“, erinnert sich Ing. Anton Köller, geschäftsführender Gesellschafter und Vertriebsleiter Werkzeugbau, zurück an die Anfänge.

Er selbst war genauso wie Sabine Wanko, die ebenfalls geschäftsführende Gesellschafterin ist, und Christian Novotny, Leitung Service- und Anwendungstechnik, bereits bei der Unternehmensgründung mit an Bord. Der Vierte im nunmehrigen Managementteam, Mario Waldner, stieß erst einige Jahre später zu seinen ehemaligen Kollegen hinzu: Er leitet den Vertrieb im zweiten Geschäftsbereich – der Produktion. „2007 konnten wir mit unserem dualen Vertriebskonzept erstmals die zehn Millionen Euro Umsatzmarke knacken, derzeit bewegen wir uns in einer Größenordnung

von 14 Millionen“, ist Anton Köller sichtlich stolz auf das Erreichte. Zurzeit vertritt precisa sechs Hersteller, wobei die Okuma- und Fanuc Robodril-Maschinen innerhalb des Geschäftsbereichs Produktion angesiedelt sind, während alle anderen Produkte – Fanuc Robocut, Zimmer+Kreim, Madra, Quaser und Ziersch – von den internen Zuständigkeiten her zum Werkzeugbau zählen. „Für beide Bereiche gibt es eine eigene Vertriebs- und Servicemannschaft“, betont Anton Köller. Damit sei garantiert, dass jeder precisa-Kunde auf einen kompetenten Ansprechpartner auf fachlicher Augenhöhe trifft. Zumal ein Großteil der precisa-Belegschaft bereits seit zehn oder noch mehr Jahren im Unternehmen tätig ist und demzufolge entsprechend viel Erfahrung mitbringt. „Unsere Mitarbeiter wissen nicht nur wie es geht, sie gehen auch mit viel Herzblut an die Sache“, bestätigt Sabine Wanko.

_ Bewusst anders

Was vor 25 Jahren mit acht Enthusiasten am CNC-Sektor Fahrt aufnahm, hat sich im Laufe der Zeit zu einem höchst erfolgreichen Dasein als wichtiges Bindeglied zwischen

Wir begleiten unsere Kunden vom ersten Kontakt an kontinuierlich. Das beginnt mit einer gemeinsamen Evaluierung der Anforderungen und Wünsche, umfasst Produktvorführungen, Machbarkeitsstudien, Tests sowie eventuell auch eine Unterstützung bei der Finanzierung und setzt sich nach Übergabe bzw. Installation der Maschine u. a. mit Schulungen, regelmäßigen Wartungen und Inspektionen, diversen Services sowie mit Prozessoptimierungen fort.

Ing. Anton Köller, geschäftsführender Gesellschafter und Vertriebsleiter Werkzeugbau bei precisa





Das Management-Team von precisa (v.l.n.r.): Mario Waldner – Vertriebsleitung Produktion, Ing. Anton Köller – geschäftsführender Gesellschafter und Vertriebsleitung Werkzeugbau, Sabine Wanko – geschäftsführende Gesellschafterin und Christian Novotny – Leitung Service- und Anwendungstechnik.

Herstellern hochwertiger Werkzeugmaschinen und deren Anwendern entwickelt: „Wir begleiten unsere Kunden vom ersten Kontakt an kontinuierlich. Das beginnt mit einer gemeinsamen Evaluierung der Anforderungen und Wünsche, umfasst Produktvorführungen, Machbarkeitsstudien, Tests sowie eventuell auch eine Unterstützung bei der Finanzierung und setzt sich nach Übergabe bzw. Installation der Maschine u. a. mit Schulungen, regelmäßigen Wartungen und Inspektionen, diversen Services sowie mit Prozessoptimierungen fort. Und sollte die Maschine eines Tages getauscht oder entsorgt werden müssen, sind wir immer noch dabei“, beschreibt Anton Köller, was precisa unter einer partnerschaftlich gelebten Kundenbeziehung versteht. „Damit die bei uns geordneten Maschinen gleich vom Start weg möglichst nutzbringend eingesetzt werden können, stehen unsere Anwendungstechniker natürlich begleitend zur Seite“, ergänzt er.

Flexibilität, Zuverlässigkeit, Handschlagqualität. Diese drei Schlagwörter fallen laut Sabine Wanko am häufigsten, wenn die Sprache auf precisa kommt. „Wenn ich auf die letzten 25 Jahre zurückblicke, bin ich am meisten stolz darauf, dass wir sowohl unseren Kunden als auch unseren Lieferanten trotz mehrerer konjunkturbedingter Ups and Downs ein zuverlässiger und beständiger Partner sein konnten“, zieht die geschäftsführende Gesellschafterin eine zufriedene Zwischenbilanz. Wobei der nunmehrige Hauptgesellschafter von precisa, die Hommel-Gruppe, seit 2001 für eine entsprechende Rückendeckung sorgt.

„Die Hommel CNC-Technik GmbH ist seit 1976 als deutscher Vertriebspartner von Okuma tätig. So lernten wir uns kennen“, so Anton Köller. Und er gibt gleich auch noch ein weiteres, interessantes Detail aus der Firmengeschichte preis: Der Unternehmensname precisa CNC-Werkzeugmaschinen

GmbH entstand nicht in Anlehnung ans Spanische oder Italienische, sondern wegen einer bewusst gewählten Abwandlung des Wortes „präzise“. „Computergesteuerte Maschinen stehen für ein Höchstmaß an Präzision, das wollten wir in unserem Firmennamen verankern – und zwar so, dass man uns nicht so leicht vergessen kann. Da kam uns die Idee, einen oder mehrere Schreibfehler zu provozieren, um allein dadurch schon ins Gespräch zu kommen bzw. in Erinnerung behalten zu werden. Und es hat funktioniert. Wir werden immer wieder mal falsch geschrieben, aber das passiert in der Regel nur einmal, dann weiß jeder u. a. aufgrund dieser kleinen Episode, wer wir sind und wofür wir stehen“, freut sich der precisa-Geschäftsführer, dass dieser bewusst gewählte, „etwas andere“ Selbstvermarktungsplan voll aufgegangen ist und dass er mittlerweile auf 25 erfolgreiche Jahre zurückblicken kann.

www.precisa.at